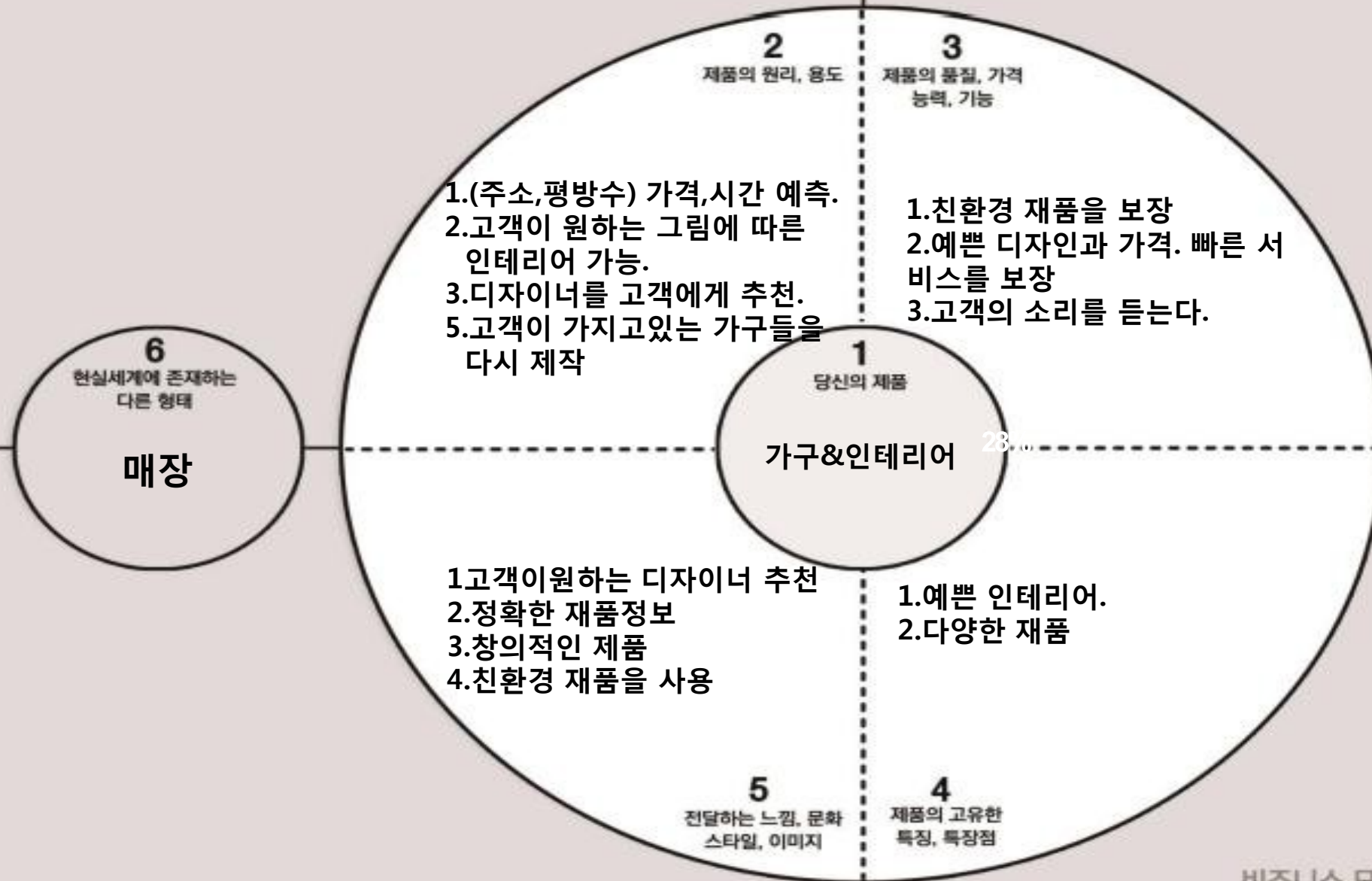


1.비즈니스 모델

비즈니스모델: 플랫폼형/ 정보흐름의 방향



(주소, 평방수, 인테리어 스타일) 가격, 시간 예측.
고객이 원하는 그림에 따른 인테리어 가능.
디자이너를 고객에게 추천.
재료선택.(고객이 가지고있는 가구들을 다시 제작)



2.거점 시장 파악

1. 초기 거점 시장 선정

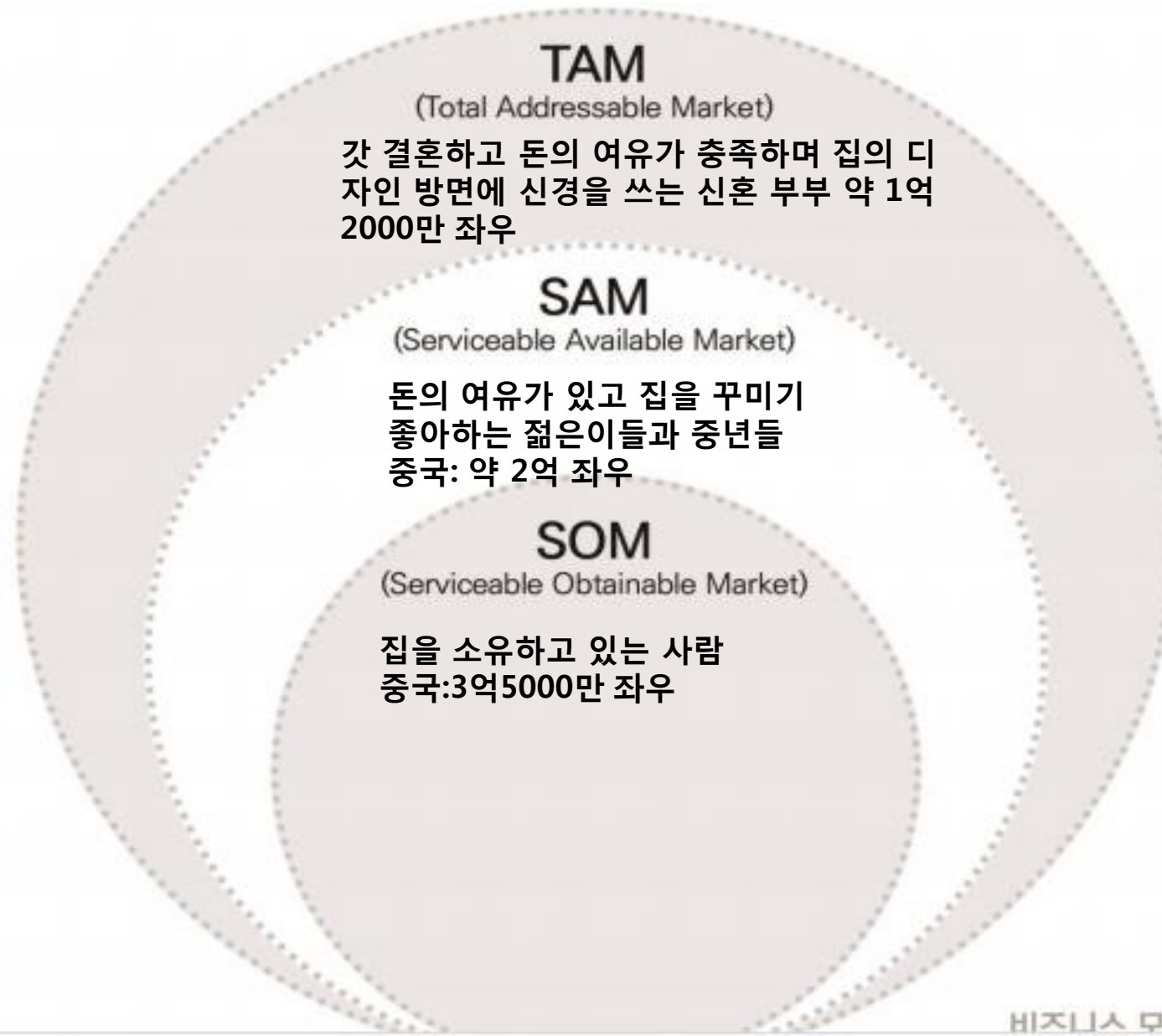


제품, 서비스 컨셉 (MISSION 1 참조)

1.친환경. 2.다양한 제품과 디자이너

타겟 소비자의 분류/특성 A 25세~30세 (갓 취업하여 혼자사는 젊은이들) 자금부족	OTHERS		
타겟 소비자의 분류/특성 B 31세~35세 (갓 결혼한 신혼부부&갓 부모가된 부부)	OTHERS		
타겟 소비자의 분류/특성 C 36세~40세 (돈에 여유가 있고 생활에 목표가 있는 중년층)	OTHERS		
타겟 소비자의 분류/특성 D 41세~(안정적인 생활을 즐기는 사람)	OTHERS		

2. 초기 거점 시장 선정을 위한 시장추정 : TAM-SAM-SOM



3.목표 고객 선정

<div> <div>그들은 누구인가?</div> <div>결혼 준비를 앞둔 신혼부부& 갓 부모가된 부부</div> </div>	<div>선정한 초기 핵심 타겟 고객</div>
<div> <div>그들이 직면한 가장 중요한 과제는 무엇인가? (MAIN JOB)</div> <div>새로운 삶과 가정을 어떻게 꾸려나가야하는가?</div> </div>	<div>해당 고객이 직면한 가장 중요한 과제(JOB)에 대해 기술</div>
<div> <div>그들의 어떤 PROBL EM/FEAR/WANT를 공략할 것인가 (SUB JOB)?</div> </div>	<div>해결되어야 할 가장 중요한 문제를 기술 (필요에 따라 박스를 2, 3개로 나눠 면적에 따라 중요도 구분)</div>
<div> <div>타겟 고객이 현재 사용하는 지배적인 대안은 무엇인가?</div> <div>전문 매점</div> </div>	<div>해당 문제에 대한 기존 고객의 대안을 기술</div>
<div> <div>어떤 것들을 제공할 것인가?</div> <div>B2B사업모형으로 인터넷에서 원하는 제품을 구입</div> </div>	<div>매칭되는 해당 문제(들)에 대해 창업가 (팀)이 제공하는 것들은 무엇인지 기술</div>
<div> <div>유사한 제품, 경쟁제가 존재하는 가?</div> <div>IKEA</div> </div>	<div>현재 수준에서 기존 고객의 대안이라고 할 수 있는 구체적인 경쟁제품/대체제품을 기술</div>
<div> <div>경쟁재대비 UNIQUE한 부분은 무엇인가?</div> <div>친환경,다양한 제품,편리하다,창의적인 제품</div> </div>	<div>창업가(팀)이 제공하는 것들 중 경쟁제품/대체제품과 차별화되는 고유하거나 경쟁우위인 부분을 기술</div>
<div> <div>한 문장으로 정의 가능한 UNIQUE VALUE PROPOSITION은 무엇인가?</div> <div>장인정신을 바탕으로 살아 고객의 건강과 제품만족 도를 높혀드립니다.</div> </div>	<div>바로 위에서 적시한 내용을 중심으로 한 문장으로 제품이 제공하는 고객가치명제를 기술</div>

4. 목표 고객 페르소나

PERSONA

: 가면이라는 뜻의 심리학 용어
(고객을 대표하는 특정인물)



“ 결혼 하고 나면 집을 챙겨 야죠.
집이 있으면 가구가 필요하죠.
좋은 가구를 살수 있는 전문점에
대해서 알고 싶어요.

Goals

- + 최신 가구정보를 알고 싶다
- + 스마트한 가구에 대해 알고 싶다
- + 집 근처의 가구점에 대해 알고 싶다
- +
- +

이름 조호

Primary Persona
(Earlyvangelist)

근무처

나이 : 28
직업 : 00 전자 상품 기획 팀
위치 : 연길 과학기술대학 서쪽 100m 되는 곳
연봉 : 20만~30만
결혼유무 : 곳 결혼, 약혼 상태

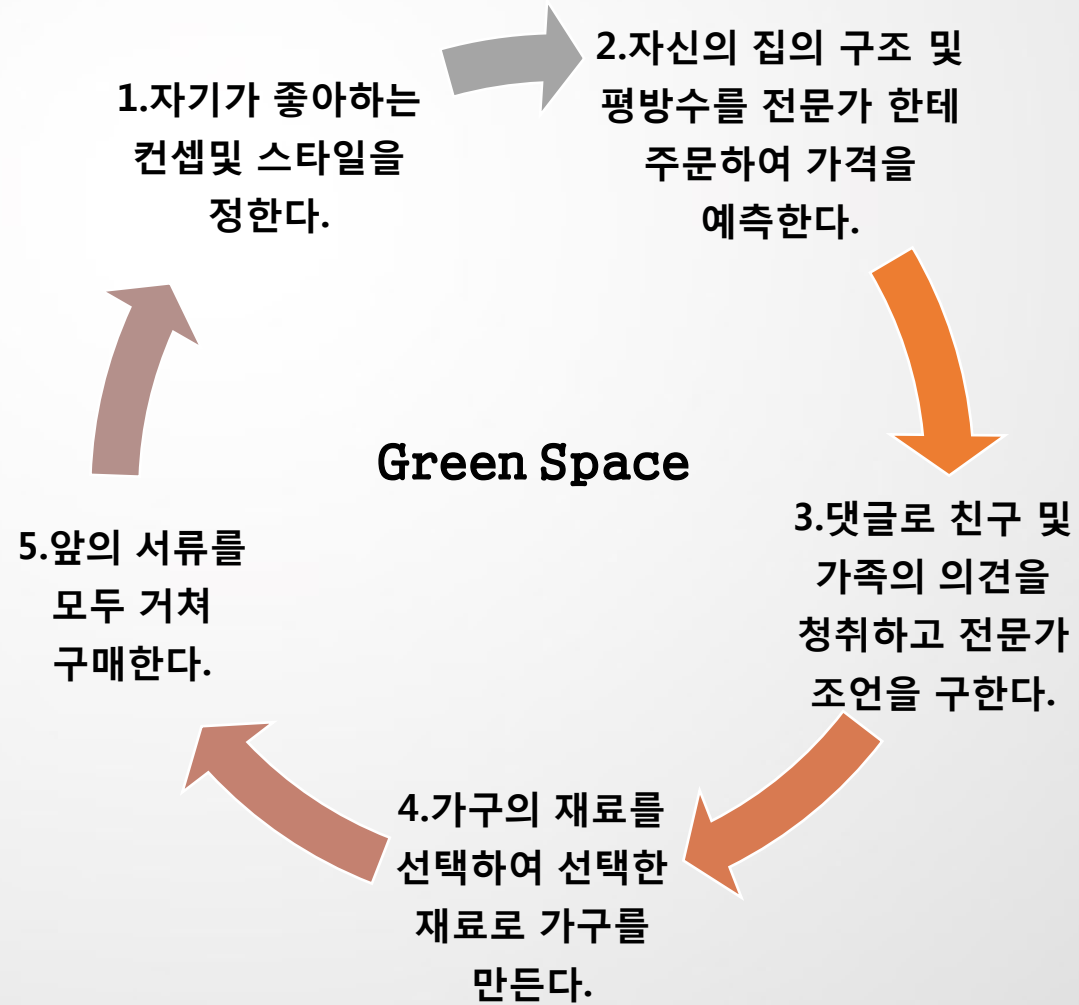
About

28세의 조호 씨는 현재 연변 과학기술대학 뒤문
쪽에서 단 칸집을 맡고 있으며 일정한 축적 금액
이 있고 현재 약혼 상태 입니다. 평소 휴가일에는
집의 인테리어와 스타일 등에 관심이 많으며 곳 집
을 살 예정이기에 집 총체의 디자인 쪽에 관심이
많습니다.

걸림돌 (Problem/Fear)

- + 디자인이 마음에 않든다
- + 가격이 너무 비싸다
- + 종류가 너무 많아 선택하기 어렵다
- +

5.USE Case (사용자 시나리오)



6.제품/서비스 브로슈어 작성

Green Space

D-LINE	L-LINE	Designer	COMMUNITY	Personal Order
Bed	Bed-room		NEWS	상품결제정보
Sofa	Living-room		Q&A	상품배송정보
Table	Baby-room		상품 사용후기	교환및 반품
Chair/Stool	Kitchen			서비스문의
Storage	Veranda			관련상품
Dresser/Console	Toilet			
TV Stand				
Bookcase				

7.사업 성공을 위한 핵심역량

1. 친환경 재료

친환경재료를 바탕으로 건강에 좋은 제품을 판매한다.

2. 디자인

디자인들의 노력으로 창의적이고 실용적인 제품이 많다.

3. 가격우위

고객이 원하는 가격대에서 제품을 추천한다.

4. 고객서비스

일관성있게 최고의 고객만족도를 유지하는것을 제일 중요한 위치에 놓는다.

5. 빅데이터

빅데이터를 이용하여 고객의 취향과 맞는 제품을 추천한다.

8.경쟁력 포지셔닝 차트 그리기

